

「全少」を日本一研究する指導者による提案

ZENSHOに 挑戦しよう！



養正館館長・渡辺貴斗 第28回



男の子と女の子 (その12)

女の子への実際の指導 2 (共感してほしい)

★お母さん、今日こんなことがあったよ

「ねえお母さん、今日休み時間に〇〇ちゃんと遊んでたらねえ」なんて言ったとき、つい、「〇〇ちゃんて、どの子？ 最近その子とよく遊ぶの？ どんな子？ お母さん知らないよ！」などと横槍を入れたくなりますね。

娘は「〇〇ちゃん」という新しい友達の話をしたかったのではなくて、そのあとに来る「面白いエピソード」を話して、その楽しい時間をお母さんと共有したかったのです。お母さんから「その子誰？」の詰問が始まると一気にテンションが下がってしまい、「もういい！」と話をやめてしまいます。

「こら、ちゃんとお母さんに何でも隠さずに話さない！」なんて楽しい会話が突然説教に変わってしまいます。「これからはお母さんには、あまり余計な話はしないようにしよう」と、秘密主義が始まります。原因はお母さんが共感しながらじっくり丁寧に聞いてあげられず、我慢できなくなって、娘の話を途中でさえぎってしまったところにあります。

この過ちに気づかずこれを続けていくと、娘が思春期になって、「ただいま」も言わず帰宅して、自分の部屋に直行し閉じこもって出てこなくなってしまう。お母さんは娘の友人関係を心配し、良かれと思って聞いたのに逆効果です。

女の子はただ、面白かった話をお母さんに聞いてもらっていっしょに笑ってほしい、悲しかった話に「うんうん、分かるよ」と共感してほしいだけなのです。

★口達者でカチンとくる

言いたいことを言葉にできない男の子に比べ、女の子はおしゃべりで、しかも大人が話すような口調や話し方をします。語彙数も多く、男の子が使わないような大人びた言い回しも得意です。注意されて叱られても、「でもママも返事しないときあるよね」、「この前、お母さんも寝坊したよね」など、ズバリと核心をついてきて、お母さんはぐうの音も出ません。言葉巧みに鋭い指摘で、こちらの痛い所をピンポイントで反撃してきます。気づいたら熱くなって本気で口げんかをしてしまった、なんてこともありますね。こういった受け答えは男の子には見られず、「男の子はかわいいなあ」と思ったりします（そのあとで、暴れ回ってモノを壊したりして、結局、男の子にもカチンと来ますが）。

★お母さんになっても同じ

旦那さんは、会社から疲れて帰ってくると、すぐに風呂に入って、ビールを飲みながら大好きな野球中継を観たいと思っています。でも、今日あったできごとを誰かに聞いてもらいたくてウズウズしている奥さんが、旦那さんの帰りを今か今かと待ちわびています。

「ただいま」と同時に、奥さんのマシンガントークが始まります。「今日ねえ、カフェにママ友の〇〇さんと行ってねえ、すごい事件があったんだよ。あっ、そのカフェねえ、最近できたんだよ。カプチーノがおいしくて、それで」、「事件の話はどう

なった？ 何があったのか結論を先に言ってよ」と旦那さんは会話を途中でさえぎり早くこの話を切り上げ、結論だけを聞きたがります（早く野球中継を観たいので）。すると、なぜか奥さんは急に不機嫌になって、旦那さんは「何で？」と思います。こうして男女脳のすれ違いから、日本国中で今夜も夫婦のバトルが始まります。

「何で分かってくれないんだろう？」とお互いに不思議に思います。奥さんは、今日あったできごとをただ聞いてもらいたかっただけなのです。旦那さんからの意見もいらない、アドバイスもいらない、説教もいらない、ただ「へええ〜、そうなんだ」と相槌を打っていっしょに笑ってくれれば満足なのです。自分の話に旦那さんが共感してくれ、その楽しかった思いを旦那さんと共有したかったのです。このように、女の子時代の習性は、お母さんになっても続きます。男と女では、脳の作りが根本的に違うのですね。

★話に耳を傾ける

女の子は、男の子と違って、女友だちと同じことをしたり、同じ物を選んだり、平和的に共感し合い、みんなと同じ思いを共有することを好みます。よって、コミュニケーション能力に長け（相手の表情を読むのも得意）、言語能力が高く、協調・共感し合うことが大好きです。

たとえば、女の子同士でショッピングに行き、同じ靴をお揃いで買ったり、同じものを見て「かわいい〜」と同時にハモったり、我々男性の目から見ると全く理解できません。男性的には、「自分が欲

しいものを買えばいい」、「相手に合わせる必要なんてない！」と考えます。男性はオタク脳ですから、自分のこだわりのモノがほしいので、いっしょに「かわいい〜」とか言って、男友達と同じ物を買うことは絶対にあり得ません。男は、我が道を行く、といった感じです。ロンリーウルフ（一匹狼）は、今も昔も、いつだって男です。

指導者が女子生徒との信頼関係を築くためには、「お前の言っていることは間違っているから、こうしなさい！」「くだらないこと言っていないで早くやりなさい」などと言わず、女の子得意のおしゃべりに共感しながら、耳を傾けてあげることが大事です。

批判や、アドバイスや、人生訓や、説教なんて求めていないのです。ただ、先生と楽しいときは楽しい気持ちを共有し、悲しいときはその気持ちを分かっただけなのです。黙って聞いて、「なるほど、そうなんだ」と相槌を打つだけでいいのです。初めからこちらの意見は求めていないので、「何か先生らしいことを言わなくては」、「尊敬されるような気の利いたことを言わなくては」などと気負う必要はないのです。

PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から父である館長から空手の手ほどきを受ける。先代の病気をきっかけに養正館を継ぐ。児童心理学や成功哲学を研究して子どもたちの「心をつくる」指導法に切り替え、2013年全少5名入賞、2014年・2015年と2年連続で7名入賞、2016年5名入賞させ全国最多入賞道場となる。道場経営でも、一道場で350名を超える大躍進を続ける。



日本空手道鴻志会空手道場養正館／静岡県沼津市本町11-12



どうやって道場生350名に増やしたか？ その3

チラシ作成2

「ターゲティング（対象者をしぼる）」

前号では、自分の得意分野を明確にすることを述べました。自分は、近隣の道場と何を差別化して、何を売りにするのか、何の指導なら誰にも負けないのか、そこがしっかりしていないと地域の大きな道場には、後発で乗り込んでも太刀打ちできません。

初めて道場を開いた若い指導者は、とにかく幅広い世代からできるだけ多くの生徒を増やしたくて、「老若男女 初心者大歓迎！」のようなキャッチコピーを冠したチラシを作ってしまうのですが、あらゆる年齢層を取り込もうと思って欲をかけばかくほど、反比例して反応は

減っていくものです。

また、このチラシですと道場のカラーがはっきりせず、年齢層は多岐にわたり、せっかく見学に来た一般男性も「小さい子ばかりで、おもいっきり組手ができる相手がないなあ」と思って見学の途中で帰ってしまったり、その反対に「大人の男の人ばかりで怖い！」と怖がる幼稚園の女の子もいることでしょう。

自分が得意とする指導分野を明確にし、ターゲティングでチラシの対象者を絞って集約していけば、その層だけに向けたチラシの内容となりますので、かえってチラシの反応は上がり、道場見学をしたときの顧客満足度が上がり、入会確率も飛躍的に伸びていくでしょう。来月号ではマーケティングの「戦略」について考えます。